

RAMONA HÖNL

Slimme slotenmaker laat de buizen swingen: hoe een jonge ondernemer in ploegendienst onderdelen snijdt

In 20 jaar tijd heeft Peter Götzl van zijn eenmansslotenmakerij een hightech jobshop gemaakt met een volledig geautomatiseerde, gedigitaliseerde plaatproductie die in Duitsland zijn gelijke niet kent. Deze vroege starter en vooruitdenker investeert moedig in zijn visies, maar blijft altijd met beide voeten op de grond staan. En hij heeft een passie gevonden die hem succes oplevert: laser-buissnijden van TRUMPF.

December 2017. Op het bureau van Peter Götzl ligt een kerstkaart van TRUMPF. Daarop staat een vrolijke Kerstman die naar een futuristisch productielandschap kijkt: de Smart Factory van TRUMPF in Chicago. Voor velen is het slechts een vriendelijk gebaar, maar voor Götzl is het een visie. Zo kan de industrie eruitzien: verbonden, geautomatiseerd en efficiënt. Om dit zelf te ervaren, vliegt hij kort daarna naar de Verenigde Staten. Hij komt terug met ideeën die zijn bedrijf en hemzelf opnieuw zullen uitvinden. Maar dit verhaal begint al veel vroeger. Niet in Chicago. Maar in Erbendorf, in de regio Nordoberpfalz.



Geprogrammeerde kwaliteit: op het scherm ontstaan nauwkeurig ontworpen plaatonderdelen, die de TruLaser Tube 7000 vervolgens nauwkeurig en volledig automatisch snijdt, bijna dubbel zo snel als voorheen met de hand.



Vroege starter: Peter Götzl was al op zijn 18e de oprichter van een bedrijf en leidt vandaag een van de modernste jobshops voor laser-buissnijden in Duitsland.



Het is druk in de hightech jobshop: sommige taken voeren de productiemedewerkers nog steeds met de hand uit, goed beschermd in hun laspak.



Het grootmagazijnsysteem: STOPA stuurt het plaatmateriaal volledig automatisch op weg naar de productie en haalt de afgewerkte onderdelen even efficiënt weer terug.

Ondernemer in sneltempo

Mei 2005. Peter Götzl is pas 18 jaar oud, heeft net zijn vakdiploma op zak en richt meteen zijn eigen bedrijf op: een slotenmakerij. De opleiding daarvoor? Verkort! De leerperiode? Slechts twee maanden, daarna de vakschool. Götzl stort zich volledig in het ondernemerschap. Terwijl anderen nog twijfelen over wat ze willen gaan studeren, staat hij in de freeswerkplaats van een kennis, op een oppervlakte van 20 vierkante meter, en maakt hij zijn eerste leuningen en hekken. Door de overheid gesubsidieerd als “Ich-AG”. Met weinig kapitaal, maar aan een razend tempo. Toch was hij lange tijd eerder een verlegen jongen dan een durfal. In het hotel van zijn vader en in de werkplaats van zijn grootvader, een meester in de machinebouw, leerde hij uit eerste hand wat het betekent om ondernemer te zijn: alles zelf doen, de klok rond. Maar nu moet hij plots meer kunnen dan alleen maar dingen maken. Verkopen. Onderhandelen. Maar vooral: overtuigen. In de omgang met klanten en banken leert hij namelijk al snel de keerzijde van zijn vroege start kennen: wie vertrouwt er nu een zo jonge bedrijfsleider? "Dat was minstens tien jaar lang de grootste uitdaging", zegt Peter Götzl. Zijn conclusie: "Ervaring kan alleen door hard werken worden vervangen. “En business draait alleen om kwaliteit en het nakomen van deadlines.” Zo bouwt deze nieuwkomer zijn reputatie op. Opdracht na opdracht, dankzij snelle, betrouwbare reacties en levertermijnen.

Met lasertechnologie naar nieuwe horizonten

Nadat hij in 2011 zijn eerste eigen hal in gebruik heeft genomen en meer medewerkers in dienst heeft genomen, groeit er samen met het succes ook een probleem: hoe meer leuningen of hekken hij produceert, hoe vaker hij daarvoor ook designonderdelen zoals leuningvullingen of kopplaten nodig heeft. Als hij die zelf zou moeten maken, zou dat veel werk kosten. Daarom koopt hij ze als lasergesneden onderdelen aan. Hun lange levertijden passen echter niet goed in het concept van Götzl.

> **Ervaring kan alleen door hard werken worden vervangen. En business draait alleen om kwaliteit en het nakomen van deadlines.**
>
> Peter Götzl, eigenaar van Metallbau Götzl

In plaats van een oplossing voor het leveringsprobleem komt Peter Götzl met een nieuwe visie: lasersnijtechnologieën. Eerst wil hij de aangekochte designonderdelen zelf snel vervaardigen met een lasermachine met vlak bed. Op verzoek laat zijn TRUMPF-adviseur hem een nog betere oplossing zien, en wel voor zijn kernactiviteiten: een grote TruLaser Tube 7000 laser-buissnijmachine. Götzl is meteen enthousiast en ziet tijdens de live demonstratie in het Customer Center in Ditzingen: hiermee kan hij leuningen, trappen en balkons veel sneller en beter op maat zagen dan met de lintzaag en met de hand. En een voorsprong opbouwen en nieuwe klanten winnen! Om de TruLaser Tube 7000 echter te kunnen installeren en rendabel te gebruiken, zijn een nieuwe hal en meer personeel voor ploegendienst noodzakelijk.

Zo vormt de bouw van de tweede hal in het voorjaar van 2014 het startschot voor de ontwikkeling van het bedrijf tot waar het nu staat. De uiterst productieve laser-buissnijtechnologie zorgt nagenoeg voor een verdubbeling van de productiesnelheid en voor een toename van de nauwkeurigheid. Het bedrijf evolueert van een traditionele slotenmakerij naar een moderne

loonproductie. En net als bij de oprichting van het bedrijf bleek deze voorsprong ook een keerzijde te hebben, want niet elke klant was bekend met het begrip ‘laser-buissnijden’. "Iedereen kende frezen of draaien, maar niet buislaseren. Daarom stuur ik vaak stalen op. Die zijn zeer overtuigend”, aldus Peter Götzl.

De moed om zijn bedrijfsmodel uit te breiden met nieuwe technologie heeft geloond. Götzl ondersteunt ondertussen andere dienstverleners op het gebied van laser-buissnijden bij grote opdrachten en produceert een breed gamma aan onderdelen, waaronder ook grote series, bijvoorbeeld voor wissellaadbakken voor voertuigen, hoogregaalmagazijnen, zitmeubilair en zonne-energiesystemen. Toen de eerste TruLaser Tube 7000 in drieploegendienst draaide, schafte hij in 2017 een tweede aan. Al snel raakte hij niet alleen overtuigd van de machines, maar ook van de service van TRUMPF.



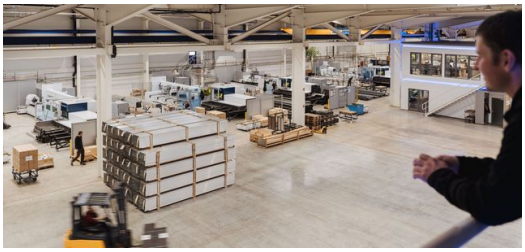
Teamgeest: succes en kwaliteit hebben uiteindelijk maar één bron: het team.



In de machine gloeit het metaal, op het scherm heerst koele competentie.



Peter Götzl (links) en zijn bedrijfsleider Robert Walberer houden alle processen in de gaten.



Groeten uit Chicago: naar het voorbeeld van de TRUMPF Smart Factory heeft Peter Götzl in Erbendorf een volledig geautomatiseerde plaatproductie opgezet.

Chicago in Erbendorf

Op een zomeravond om 23 uur valt een laser-buissnijmachine plots stil: schade aan de laserkop. Een half uur later heeft Peter Götzl de artikelnummers van de benodigde reserveonderdelen uit de online database van TRUMPF opgezocht en deze telefonisch bij TRUMPF besteld met expresverzending. Om 5 uur komt de bezorger, om 6 uur draait de laser weer en snijdt hij betrouwbaar buizen. "Dat is niet de enige reden waarom we overtuigd zijn van de concepten van de machines, de software en vooral van de mensen bij TRUMPF die ons altijd bijstaan", benadrukt Peter Götzl.

Met deze uitspraak gaan we terug naar "Chicago in Erbendorf", de visie uit 2017. Samen met TRUMPF ontwerpt Götzl een vooruitstrevend plaatproductiecomplex. Daarvoor koopt hij nog meer grond, bouwt hij een derde hal en breidt hij zijn machinepark uit tot zeven laser-buissnijmachines, waaronder een TruLaser Tube 7000 met een laservermogen van zes kilowatt en een laad- en loslengte van 12,5 meter, waarvan er in dit land slechts drie zijn geïnstalleerd. "Daarmee zijn we de grootste jobshop voor laser-buissnijden van buizen zonder eigen product in Duitsland", zegt Peter Götzl trots. De plaatproductie is volledig geautomatiseerd en veelzijdig, met TruBend- buigmachines, TruDisk-schijflasers, een lasersnijmachine met vlak bed (24 kW) en een pons-/lasermachine, allemaal gekoppeld aan het grootmagazijnsysteem STOPA, dat de machines van platen voorziet en de bewerkte stukken opslaat. De Oseon-software voor materiaalstroom- en productiecontrole zorgt bovendien voor een optimale planbaarheid en de nodige transparantie.

Sinds 2019 heeft Götzl ongeveer 25 miljoen euro in het project geïnvesteerd, waarvan 12 miljoen euro naar TRUMPF-technologieën is gegaan. Te groot? Niet volgens Peter Götzl: "De productie is afgestemd op de normen van de komende tien jaar. Met meer laservermogen kan ik sneller snijden, ook dikker materiaal, wat nieuwe markten opent. Bovendien bestellen klanten steeds vaker modules in plaats van afzonderlijkde buisdelen. We zijn op alles voorbereid." Maar hij blijft manieren zoeken om een- voorsprong op te bouwen: "We hebben pas de basisversie van het Chicago-model gerealiseerd. Er is nog veel meer mogelijk."



RAMONA HÖNL

WOORDVOERDER GEREEDSCHAPSMACHINES